



阳春市消费帮扶电商培训暨第一届农副产品电商节启动

# 当地网红带货家乡农副产品 电商助力消费帮扶网上行

“欢迎新进来的朋友，帮忙分享下直播间”“今天主要推销我们阳春的农副产品”……在阳江阳春市消费帮扶电商培训暨第一届农副产品电商节现场（下称“电商节”），阳春当地的21名网红主播在展位上各展身手，对着眼前的手机屏幕介绍起阳春的优质农副产品。7月29日至31日，主播们将进行连续3天的电商节直播带货，推动阳春市优质农副产品“网上行”，助力乡村振兴。

■采写：新快报记者 农艳芳  
■图片：新快报记者 林里



■阳春当地的网红主播对着眼前的手机屏幕介绍起阳春的春砂仁、火龙果、红薯等优质农副产品。

## 带货主播齐聚发力 为家乡农副产品代言

“对，都是新鲜的，我们产地直发，给大家看一下……”手机屏幕前，抖音号“以晴农产品”的主播正手拿红心火龙果跟直播间的网友互动，现场切开火龙果给网友展示、分享味道口感，节奏明快，身旁团队伙伴也实时观测着直播间数

据，配合发放优惠券；隔壁展位的“广东猪郎哥”则手捧煮好的红薯，不急不躁地跟网友聊天介绍，一一推销桌上的农副产品……

电商节现场好不热闹，21位阳春当地的网红主播齐聚一堂，在多个直播间推销起家乡的优质农副产品。“小旋帮扶”主播说：“一些季节性的农副产品可能产量

不大但也容易滞销，今天参加阳春市政府、消费帮扶联合会等单位联合举办的电商活动，也希望能与同行们凝聚在一起将阳春的农副产品推广出去。”新快报记者了解到，参加电商节的农副产品均是来自阳春市各乡镇的优质产品，其中，“一村一品”特色农产品占据着重要席位。

河口镇金夫山家庭农场的潘苗尤也将自家的澳洲坚果带到了电商节现场，“今天来就是想推广我们的坚果，让更多人了解到坚果的口感和好处。”作为参展商，潘苗尤介绍时也不停下手中的活，新鲜剥出的奶白果仁被她放在试吃盘中。

这是潘苗尤第一次参加农副产品展销活动。2014年，她和丈夫回到家乡栽种澳洲坚果，成为新农人，明年，他们的澳洲坚果将进入丰产期。之前专注栽种管理的他们如今在往推广发力，“我们已经设计好商标和包装，今天匆忙没带来。”潘苗尤不好意思地笑着说，他们计划着实现“自产自销一条龙”，加入电商也是势在必行。

## 挖掘培养电商人才 拓展网络销售渠道

除了现场直播带货、将优质农副产品推上网络，挖掘培训电商人才也是阳春举办此次电商节的目的之一。阳江市

农业农村局副局长梁伟星说：“此次电商节还开展网红新媒体、直播营销、管理运营等培训，意在让更多本地的青年创业者和农户成为有卖货能力的销售网红、有推广能力的人气网红、有服务能力的创业网红、有技艺传承的手艺网红等优秀人才，培养出更多直播电商人才，推动电商与消费帮扶产业深度融合。”

“消费帮扶网上行，乡村振兴大发展”是阳春市首届电商节的主题。阳春市农业农村局党组成员王能说，阳春市农业占比不小，针对目前国内疫情多点散发，网络销售农副产品是较为便宜的方式，而将电商与消费帮扶融合也可以更好地把优质的农副产品推广出去，提高农业产业的经济效益。

阳春市副市长陈金在开幕式上说，举办此次电商节，就是为了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，以消费帮扶助力乡村振兴，“这也是我们开展‘为民为群众办实事’的一种行动。”同时，他也对电商人才的挖掘培训表示期待，“人民群众中蕴藏着无穷力量，年轻的你们更是充满可能，希望你们能通过本次电商节活动获得新进展、做出新作为，把我市的农副产品推向广阔的市场，打造阳春农产品的知名品牌。”

特别报道

# 智能充电首选，小猪胖胖加速电动自行车行业变革

凭借便捷、环保、经济等特点，电动自行车成为了广国民日常出行的首选交通工具。但与此同时，因产品质量良莠不齐导致的起火事件也与日俱增。开放的产业链环境下，企业野蛮生长，而电动车充电行业亟须技术创新和安全转型。

小猪胖胖便是在这风云激荡的黄金周期应运而生。秉持以做智能充电领导者为信条，小猪胖胖致力于充电领域，为行业提供最完备的电动自行车充电桩运营与服务的专业解决方案。在物联网、大数据以及人工智能等技术赋能下，小猪胖胖无疑走在了行业的前列。

## 数字化赋能 巧解充电行业“症结”

公开数据显示，当下国内电动自行车的保有量已经超4亿辆，而广东的保有量则已经接近3000多万辆，大约占到全国保有量的1/10。如此庞大市场规模下，广东在新国标政策的落地执行规范化，以及引领安全充电方面的工作推进上也更加严格。

当前中国电动车行业市场，电动车本身在设计过程中存在电气线路不合理、车身防燃性能差等问题，在车辆停放和充电过程中容易发生过载、自燃等问题，而充电设备的铺设率仅占市场的5%。而平均每辆车每周至少2次每天高达上亿次充电的需求，也进一步表明市场需要破局者。

小猪胖胖自成立以来，便专注于电动自行车网络领域，并构建了小猪胖胖充电桩、小猪胖胖移动充电桩以及小猪

电动自行车三大生态系统。以户内外充电桩为切入点，形成广泛的小区+公共区域互联式网络，为广大群众提供安全便捷智能的城市充电及出行一站式服务体系。

除了在用户体验方面持续发力，小猪胖胖在技术领域也拔得头筹。

以人工智能技术革新，小猪胖胖实施免费便民的落地安装服务，通过互联网电子数据和在线远程管理，做到便捷便民安全技术革新。此外，将便民充电桩检测报告，中国平安2000万的产品责任险以及额外追加500万的公共责任险，更切实际地为全国小猪胖胖用户加上安全的多层保险。

值得一提的是，以“顾客第一，服务至上”便是小猪胖胖的宗旨，而“不断提升用户的充电体验，让用户充电更加的安全便捷，同时也让物业管理方更加的省心、安心和放心”则作为企业理念鞭策其前行。

## 响应政府号召 以实际行动夯实安全标签

国家政策层面也持续释放出电动自行车行业改革信号，近年来各地已逐步将电动车火灾纳入消防条例，物业小区已开始重视和规范安全充电问题。《关于开展电动自行车消防安全综合治理工作的通知》明确表明，鼓励新建住宅小区同步设置集中停放场所和具备定时充电、自动断电、故障报警等功能的智能充电桩。

基于此，小猪胖胖积极响应政府安全充电号召，以实际行动营造安全的充电环境。7月14日，小猪胖胖配合广州



市海珠区政府在昌岗街以“安全充电，远离危险”为主题的电动自行车安全充电宣传教育行动。街坊们对其科普知识方式纷纷表示认可。

而在社区电动自行车充电隐患层面，小猪胖胖加速变革，给出了行业领先的解决路径。

首先，保护小区消防安全体系，将小区集中管理车辆充电，从而有效防止电瓶过充带来劣质电池爆炸等危险发生。第二，解决业主难题，小猪胖胖免费便民提供设备搭建小区充电桩，减少业主骑车上楼场景，为广大业主提供便利的充电环境。第三，规范管理小区电线和车库使用，杜绝小区内乱拉乱接电线的现象，消除火灾隐患和触电危险。第四，增加地产卖点增加物业创收。

## ●写在最后：

在电动自行车消费需求日益升级的大背景下，行业价值竞争加剧。一个市场容量庞大、政策规范化的电动自行车市场，需要的不只是消费者买的安心的电动车产品，更需要智能化的充电配套解决方案匹配。

在小猪胖胖的推动下，消费者将进一步强化智能充电和安全充电在终端的价值认知，安全智能的电动自行车环境也将进一步深化，而小猪胖胖也在市场和消费者的认可中持续积蓄能量，在成为行业巨擘的道路上砥砺前行。 (张磊)